



ЕВГЕНИЙ ГЛАВЕНКО

«В ФИНЛЯНДИИ ПРОЩЕ ПОСТРОИТЬ ЗАВОД, НО ГОРАЗДО СЛОЖНЕЕ ПРОЙТИ ПРОЦЕДУРЫ СЕРТИФИКАЦИИ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАО МБ НПК «ЦИТОМЕД» АЛЕКСАНДР ХРОМОВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ЕЛЕНЕ БОЛЬШАКОВОЙ О ТОМ, ЗАЧЕМ КОМПАНИИ ПРОИЗВОДСТВО В ЕВРОПЕ И КАК БУДУЩЕЕ РОССИЙСКОЙ ФАРМЫ ЗАВИСИТ ОТ ОРИГИНАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.

BUSINESS GUIDE: Начнем с оценки результатов 2014 года и первых нескольких месяцев этого года. Как они отразились на бизнесе компании?

АЛЕКСАНДР ХРОМОВ: Курс валют, который всех, мягко говоря, удивил в ноябре-декабре, не позволил нам вовремя сделать прогноз на 2015 год. И мы приняли решение приостановить отгрузку и работать только по предоплате. В фармацевтике очень большие отсрочки платежей по всей цепочке — дистрибуторы берут на реализацию 60, 90, 120 дней. Сейчас многие компании не очень устойчивы, задержка оплаты не редкость. Плюс противовирусные препараты — это сезонные лекарства, по ним отгрузки в течение года неравномерны. Но в итоге наши партнеры достаточно быстро сориентировались, приняли новые «правила игры», и ситуация выровнялась. Плюс на детский сироп «Цитовир» пошел активный спрос. Все это сгладило финансовые показатели. В целом по отношению к 2013 году в 2014-м продажи упали процентов на 10, но в 2015-м они опять вырастут на те же 10–15%. Думаю, и в натуральном, и в рублевом выражении 2015 год будет пиковым. Но, конечно, итоговый результат зависит от осенних поставок.

BG: Вы участвуете в государственных тендерах?

А. Х.: Нет, нас госзаказ не касается. Мы работаем через дистрибуторов, аптечные сети, цепочка «препарат-врач-аптека-пациент». Рекламы у нас практически нет. Доказательная медицина, так это называется, и к этому надо стремиться.

BG: Как вы оцениваете состояние рынка в целом?

А. Х.: С точки зрения фармы российский рынок теряет дорогостоящие и высокоэффективные лекарственные препараты. В сегменте дженериков будет некоторый подъем в натуральном и в стоимостном выражении. Однако такую ситуацию никак нельзя назвать импортозамещением. Бюджету не хватает денег для обеспечения населения, поэтому госпитальный сектор переходит на более ранние и, соответственно, дешевые лекарства. Это большая проблема.

BG: А если говорить о рынках за пределами России?

А. Х.: Очень перспективный рынок сейчас среднеазиатский: Казахстан, Узбекистан. Все, что мы делаем, регистрирует Армения. В Казахстане рынок по итогам прошлого

года был около 40 млн рублей, сейчас достигнет 100, а через два-три года — миллионов 200 в рублях. Мы ищем пути выхода в Иран. Думаю, товарооборот с ними сейчас активизируется.

BG: Недавно вы запустили завод в Финляндии. На ваш взгляд, европейский рынок более перспективный?

А. Х.: В Финляндии было намного проще построиться. То, что у нас называется концепцией особых экономических зон, на всей территории Европы уже присутствует де-факто: инфраструктура, подключение в течение двух месяцев. Если говорить о предпочтениях, то по итогу реализации проекта возврат инвестиций составляет до 35%. По нашему заводу в Финляндии он составил 16%. Этот проект мы начали одновременно с заходом на площадку «Новоорловская» в петербургской ОЭЗ, где на сегодняшний день у нас до сих пор остаются вопросы с подключением коммуникаций. В Финляндии же мы построили завод за полтора года, еще год потратили на валидацию производства и приведение его в соответствие с европейскими стандартами GMP.

Мы зашли в Европу для того, чтобы научиться работать по европейским нормативам. Концепция европейского GMP сильно отличается от той процедуры, которую сейчас пытается внедрить российское правительство. Правила очень сложные, скрупулезные, за последние два года мы смогли актуализировать производство только одной лекарственной формы — капсулы «Цитовир-3». Сейчас лекарство уже вышло на российский рынок и продается.

BG: Вы собираетесь с этим препаратом выходить на европейский рынок?

А. Х.: С теми препаратами, которые выпускаются сейчас, нет. В Финляндии проще построить завод, но гораздо сложнее пройти процедуры сертификации производства и регистрации препаратов. Сам выпуск дороже, чем в России, примерно в два-три раза, но признание в Европе открывает перед нашими препаратами весь мир. И мы учимся работать по их стандартам, чтобы в дальнейшем иметь возможность перенести накопленный опыт на наше российское производство в ОЭЗ «Новоорловская». Параллельно мы запускаем процесс по ряду новых разработок — в Голландии, Штатах, Бельгии уже проводятся доклинические исследования.

Сейчас у нас есть одиннадцать патентов и четыре свежих патентованных препарата, которые выйдут на российский рынок в течение года-двух. Два из них, на мой взгляд, очень перспективны. Нозология препарата под рабочим названием «Простатилен АЦ» — репродукция и иммунные заболевания, которые связаны с тем, что сперматозоиды становятся неэффективными. Это проблема не имеет решения в мировой практике, кроме достаточно жестких мер — гормональных либо инвазивных методов лечения.

BG: Почему вы концентрируетесь на препаратах пептидной фармакологии?

А. Х.: Мы изначально контактировали с клиницистами, с иммунологами, которые занимались конкретными нозологиями. Может быть, ключ к такому прорывному успеху в том, что мы стояли на самой последней фазе цепочки. С точки зрения практики пептиды дают реальный результат. Это эффективно и, как показывает долговременная практика, безопасно.

BG: Летом вы открываете первую очередь завода в «Новоорловской». В проекте существенно увеличены исследовательские мощности. Какое место он займет в бизнесе компании?

А. Х.: В ОЭЗ мы делаем масштабный экспериментальный завод, где будем разрабатывать новые лекарства и прорабатывать технологию выпуска до уровня контрактного производства. Мы отработаем здесь все процедуры и регламенты, чтобы потом эту технологию можно было применить на любом современном производстве.

Здесь ставится линия из 23 реакторов швейцарских компаний «Бюхи АГ» и «Бюхи Флавиль» для синтеза фармацевтических субстанций, которая позволяет воспроизвести практически любые пептидные цепочки. Даже для Европы оборудование уникально, а тем более для России. Мы сможем производить активные субстанции как для существующих пептидных лекарств, так и для перспективных. Кроме того, мы традиционно занимаемся переработкой биологического сырья, прежде всего желез внутренней секреции крупного рогатого скота. И эти технологии также заложены во вторую очередь проекта.

Задача — сделать производство в ОЭЗ валидированным по стандартам GMP Европы, а не по тем нормативам, которые

представляет российская сторона. Если мы сумеем на основе наших же разработок производить активные фармакологические субстанции на территории России, квалифицированные по европейским стандартам, то сможем и экспортировать их по всему миру, несмотря на необъяснимое сопротивление Минмедпрома.

В тоннаже для России мы можем покрыть субстанциями весь рынок класса препаратов цитомединов (полипептиды), таких как «Простатилен», «Витапрост», «Кортексин», «Ретиналамин», «Эпиталамин». А также производить синтетические субстанции для своих препаратов «Тимоген», «Цитовир-3», «Регастим», «Вирусол», «Апокевит» и других. А это более \$150 млн.

BG: Какую долю выручки вы инвестируете в R&D?

А. Х.: Процентом 10–15 на всех доклинических, клинических, инвенторных и предварительных исследованиях. Это касается только исследований в прикладном научно-академическом смысле, не включая затраты на содержание собственного штата ученых-разработчиков или создание научно-исследовательского центра в «Новоорловской» с четырьмя новыми лабораториями.

Но мы считаем эти затраты оправданными. В мире ежедневно около 300 тыс. препаратов находится на разной стадии заявки. А на рынок выходит всего 25–30 наименований в год. Неамортизированный интеллект стоит дорого, но он предельно эффективен. Если ты прошел многолетний путь по выводу «оригинала» на рынок, когда препарат выходит в аптечные сети, маржа достаточно высока. К примеру, в США она достигает 800–1200 процентов. И если отработана технология, то неважно, где его производить, главным становится рынок сбыта. «Цитомед» выпускает только оригинальные препараты.

BG: Каковы планы компании на ближайшие несколько лет?

А. Х.: В «Цитомеде» 70 человек и очень высокая эффективность труда, все возможное мы вкладываем в развитие. Сейчас оборот составляет около 1 млрд рублей. С открытием нового производства штат в России вырастет до 100 человек, однако, учитывая площадку в Финляндии и достаточно тоннажное производство субстанций в «Новоорловской», в перспективе трех лет мы увеличим оборот в два раза. ■